



## 5年翻4倍 名酒之上是老酒

■ 佳酿

2010年,老酒收藏热开始兴起;2012年,第一场老酒拍卖会开拍;近年来,老酒价格不断上涨,“名酒之上是老酒”的口号被越来越多提起的同时,也被越来越多的人所认可。为什么名酒之上是老酒?老酒升值的潜力在哪?笔者将从价值、情感、文化三个方面进行深入剖析。

### 价值层面

一是好喝是老酒升值的保证。虽然近年来老酒的金融属性和奢侈品属性愈发凸显,但其本质上还是消费品。好喝仍是硬道理,只要酒体的品质在储存中不断提升,其价值就会逐年增长。

白酒在陈藏过程中,一些刺激性物质,如硫酸氢、硫醇、丙烯醛等臭气物质被挥发,酒的邪杂味减少。而酒体中含有的醇和酸在长时间作用下生成少量脂类,醇和酯生成少量缩醛类,这都大大增加了酒的香气。再有,酒体中的乙醇和水分子再漫长的时间中紧密结合,让老酒的口感变得更加绵柔。可以说,老酒特殊的醇厚口感是新酒完全无法达到的,以至于现在有很多消费者养成了喝老酒的习惯,高价拍中一瓶老酒,他们直接就给喝了。

二是稀缺是老酒升值的动力。物以稀为贵,白酒进入市场流通后就开始了消耗的过程,是“喝一瓶少一瓶”,更何况在几十年前,酒的产能普遍不高。以董酒为例,1958年恢复生产时,其产能只有8吨,经过这么多年消耗,市场上更是只闻传说,难见实物。

另外,白酒生产、包装工艺的改变也是白酒绝版的一大原因,这些白酒不再复产,具有唯一性。比如1993年前,董酒还在使用虎骨、穿山甲等珍贵药材入曲,后来随着动物保护力度提升被禁止,1993年前生产董酒的稀缺性更加凸显。

### 文化层面

中国有非常久远的酿酒历史,最早的酿酒遗址距今已有9000年。同时,我们也有非常悠久的藏酒传统。人们熟知的绍兴女儿红虽然藏的是黄酒,但中国藏酒的文化可见一斑。所以相较于其他收藏品需要向消费者不断普及知识、教育市场,“酒是好的”在中国人的心里早就已经根深蒂固。

而展望国际市场,国外的藏酒文化也非常深厚。16世纪的时候,葡萄酒和威士忌的收藏就已经在欧洲十分盛行,目前可以追溯到最早的葡萄酒拍卖会,就是1766年佳士得的首场拍卖。到了19世纪以后,这两种酒的收藏开始在美国兴盛,并且最终流行到全世界。

所以,虽然从目前来看,国际市场对中国白酒的接受度还不高,但随着近年来中国白酒大跨步向国际发展、中国酒文化的输出,中国老酒面对的将是全世界的收藏者,其价格将再度跃升。

### 情感层面

老酒承载的还有中国人的情感记忆,随着年龄的增长,人会越来越怀旧,而中国目前已经开始逐步步入精神消费时代,老酒外包装上自然的历史气息迎合的是消费者的精神需求,这是其他酒类产品所无法比拟的,老酒天然的怀旧文化属性是引爆老酒收藏的重要因素。

另外,喝老酒也是一种独特的情感体验,现在不少消费者偏向购买自己出生当年的老酒,喝下一杯和自己同龄的老酒,激起的是对人生和岁月的通感。“红尘万丈一杯酒”,这是一种非同寻常的消费体验。

不少消费者会购买自己生日当天的老酒作为纪念。

### 当前老酒市场情况

2012年,老酒市场的第一次拍卖会成功举办,之后的2013年—2018年,老酒的价格进入了一个快速的上升期,有专业人士统计,老酒价格年度平均涨幅32.86%,5年间,老酒的价值增长了4倍。

同时,目前老酒的市场份额也已突破500亿元,在未来5年内,有望突破千亿元大关,在线下的拍卖会上,我们能够看到很多品质优良、品相良好的白酒被拍出天价。

60年代五粮液成交价:1,127,000RMB  
1958年土陶瓶五粮液成交价:1,456,000RMB  
1935年赖茅成交价:10700000RMB  
1980年郎酒成交价:220000RMB

总而言之,老酒价格升值是市场正常发展、消费升级的产物。追求纯粮工艺、名牌产品、千年老窖、年份酒之后,老酒必然成为下一个消费升级的热点。

# 让人垂涎的正牌酒仍是个谜

## ——西鸽酒庄发布2018年份酒款

■ 肖磊

10月22日,第九届宁夏贺兰山东麓国际葡萄酒博览会隆重开幕,吸引了众多政要及国内外专业人士的关注。全国政协副主席梁振英,宁夏回族自治区党委书记、人大常委会主任陈润儿,前中国驻法国大使赵进军等人出席,法国前总理让-皮埃尔·拉法兰、OIV主席雷吉娜·万德琳娜等外宾也通过在线视频发来祝福。

时隔一天,贺兰山东麓产区的明星酒庄——西鸽酒庄顺势发布了自己2018年份的酒款,向来自全球各地的葡萄酒专业人士和买家充分展示了宁夏风土,西鸽酒庄也借此机会用具有说服力的产品向世界顶级名庄发起挑战。

据悉,西鸽酒庄2017年份的酒款已基本售罄,接棒的2018年份酒款在市场上的表现值得期待。

### 2018年产量约155万瓶 “黑比诺X”限量7000瓶

今年受疫情影响,业界知名的波尔多期酒周被迫延期,这甚至在一定程度上影响了波尔多当年度期酒的价格走势。相比较而言,西鸽酒庄的买家以及众多的酒评人是幸运的,因为他们能够在今天亲临西鸽酒庄,品尝到最新年份(2018年)的酒。

西鸽酒庄董事长、庄主张言志表示:“虽然2018年对葡萄生长是极具挑战的一年,先后经历了霜冻、大风大雨和干旱等极端天气,但是这也注定了西鸽酒庄的2018年份出品的不平凡。”

由于西鸽酒庄科学的葡萄园管理模式,种植师与酿造师在葡萄生长与葡萄酒酿造期投入的巨大的时间与精力成本,以及贺兰山东麓得天独厚的风土条件,最终收获产量和质量双升。据悉,西鸽酒庄2018年的产量约为155万瓶。

西鸽酒庄首席酿酒师廖祖宋表示,总的来说,2018年份葡萄的品质整体较好,酸度合适,糖度适宜,且有着非常丰富且细腻的单宁和风味物质,着色均匀,成熟一致性也很好。2018年份的酒款依然保持了2017年酒款的干净、柔顺以及细腻的特点。同时果味更加充沛,香气更加新鲜而复杂,单宁的质感更加饱满而细腻,总体品质比2017年份更好。



本次西鸽酒庄发布了2018玉鸽采彩干白葡萄酒、2018玉鸽采彩干红葡萄酒、2018玉鸽单一园霞多丽干白葡萄酒、2018玉鸽单一园蛇龙珠干红葡萄酒、2018西鸽贺兰红N.28干红葡萄酒、2018西鸽贺兰红N.50干红葡萄酒、2018西鸽黑比诺X等7款2018年新酒,获得现场酒评人和专业买家的一致好评。其中限量7000瓶的“2018西鸽黑比诺X”备受关注。

现场众多的专业买家和酒评人无不为之惊艳,来自浙江的买家表示,每一款新酒自己都很喜欢,最让人难以忘怀的是黑皮诺x,既有勃艮第的风骨又蕴含着贺兰山东麓的风土特征。据悉,黑比诺X定价3000元,还未正式上市就被几大买家争相抢购。无论是定价还是品质和口碑,都在为国产葡萄酒树立新的标杆。

稍显遗憾的是,目前被视为西鸽酒庄正牌酒的“西鸽酒庄”依然没有与大家见面。在这方面张言志曾做了相关的解释,他表示酒庄对于正牌酒要求严格,标准很高,在发布时机上异常谨慎。不过记者从另一份报告上获悉,2018年西鸽酒庄正牌酒的产量是8万瓶,也许在某个合适的时机就会与大家见面,这也给业界留下更多的期待。

为什么年轻的西鸽酒庄能酿出世界级品质?虽然仅仅开庄两年,但是致力于“酿一瓶宁夏风土的好葡萄酒”的西鸽酒庄正在用越来越具有说服力的产品来彰显自己的老练。

在当天的发布会上,西鸽酒庄国际事务总监仙妮妮宣布了西鸽的全球品牌大使运作模式及产品出口市场情况,其所获得的国际大奖以及被国际市场所认可,都表明西鸽酒庄的出品已经是世界级的了。

可是对于一个开庄仅两年的酒庄的来说,这一切是怎么做的?首先不可否认的是,西鸽酒庄是含着金钥匙出生的,因为在其成立之初就接手了15000亩22年以上树龄的老葡萄园,后又在酒庄周围新种植葡萄5000亩。懂行的人都知道,这15000亩的老园子对于一家刚起步的酒庄意味着什么。

15000亩老园子虽然意味着很多,但是远远不是全部,放眼国内外拥有这样一副好牌最后却打得稀烂的比比皆是。

10月23日,贺兰山东麓产区的明星酒庄——西鸽酒庄借第九届宁夏贺兰山东麓国际葡萄酒博览会发布了自己2018年份的酒款,向来自全球各地的葡萄酒专业人士和买家充分展示了宁夏风土,西鸽酒庄也借此机会用具

有说服力的产品向世界顶级名庄发起挑战。

10月23日,贺兰山东麓产区的明星酒庄——西鸽酒庄借第九届宁夏贺兰山东麓国际葡萄酒博览会发布了自己2018年份的酒款,向来自全球各地的葡萄酒专业人士和买家充分展示了宁夏风土,西鸽酒庄也借此机会用具

有说服力的产品向世界顶级名庄发起挑战。

# 老酒 白酒高端化从品质开始

■ 马月娇

改革开放以来,中国经济在量与质上呈现出并驾齐驱之势。基于国际背景与环境,当下的中国主张以畅通国民经济循环为主构建新发展格局。在这种大趋势下,消费环境对各行各业“质”的关注度会越来越高。白酒行业更是如此,高品质即关注度,即机会,即市场。而“老酒”是高端白酒的最好代表,无论是从消费出发还是从投资出发,选择老酒只会越来越多。这也是未来消费向“质”看齐的大趋势。

在第二届搜狐酒业峰会上太平洋证券研究院院长黄付生强调,消费者对品牌、高品质的追求,将导致白酒行业的集中度提升,白酒量价也将显著提升。

这意味着,经济的发展催化消费者对“品质”的追求,从而推动白酒行业的升级,白酒高端化进程进一步加快。因此,高端白酒的“质”与“量、价”将协同向上发展。

### 以质取胜 以“老酒”为代表的高端白酒

人分善恶,酒有优劣。好酒带来的感受自然与劣酒大有不同,一般意义上的好酒可以从原料、环境及酿酒技艺等方面挖掘,而老酒更是在此基础上多了份不可复制的时间历练,以老酒为代表的高品质酒更是从口感上、心理上、精神上得到了进一步升华。

老酒,在经过时间的沉淀后,其刺激感减弱,酒香更加纯净舒适,口感更加协调柔顺,同时增添了岁月给予的醇和与厚重,在品饮的过程中更加容易产生愉悦感。

显而易见,以老酒为代表的中高端白酒在品质方面更胜一筹,是对大众认知领域里好酒的升级。但即便人人都知道老酒品质更优也不是任何企业都可以踏入老酒行业的门槛。老酒的“门槛”较高,参与者必须是名酒品牌或者区域强势品牌等有深厚底蕴的企业,同时更需要在长年累月的积累下拥有“老基酒”作为生产老酒的必要条件。

品牌的积淀与品质的呈现却并非一日之功,而是需要在长年累月里不断尝试、提升与跨越。茅台的年份酒、古井贡酒的年份原浆、舍得年份酒、郎酒和泸州老窖的瓶贮年份酒都是依靠其强大的品牌实力,依托其积累的“老基酒”资源而为消费者呈现的高品质老酒。产品最终能赢得市场与消费者绝对是“以质取胜”的结果。



### 量价齐升 未来高端化白酒的大趋势

中国酒业协会常务理事吕咸逊在对白酒业的发展趋势变化中分析到“从2020年开始中国白酒行业进入了一个强分化的新周期,也表现在价格带上的一个分化,我们明显的能感觉到这一轮各个中国白酒,在各个主流价格带上的发展是不平衡的,主要表现在在六百块钱以上的高端酒是量价齐升的,这不仅不是价格提升,也是量的提升。”

目前我国高端酒市场容量大概就是6万吨左右,大致茅台3.3万吨、五粮液2万吨、国窖1573有0.5万吨左右,剩下的就是其他各类酒企市场份额,伴随收入的增长,总规模将会扩大。飞天茅台的消费群体在2013年到2016年期间是扩展的,茅台的价格从两千多的价格降到850,降到900的时候更多的人接触了茅台酒,培育了大量的中高端消费群体。所以当茅台价格恢复了之后,在其广泛的消费群体支撑下它是稀缺的。从需求侧来讲,高端酒供不应求,预计未来3年中高端白酒行业收入复合增速10%左右。这也为五粮液、国窖1573的分量提高了空间,也为很多中国白酒品牌的高端化提高了空间,比如以性价比为优势的剑南春与以老酒为招牌的舍得。

在经济学中所有的产品都是价格越高,购买者越少。但是对于白酒这个特殊的社交品来说,它在一定合理的范围内,价格越高,反而让大家认可了它的价值。中高端酒的稀缺性决定了其未来量价齐升的大趋势,而未来

的老酒更会成为高端酒的代表,在高端酒市场掀起波澜。

### 品质即老酒,老酒即高端

在白酒中提到高端,不得不说老酒,提到品质也不得不说老酒。

那么,老酒是什么?老酒的品质又为什么好?老酒又如何成为高端白酒的代名词?

第一,在老百姓眼里,老酒就是好酒,好酒就是老酒。在白酒行业,陈年基酒、瓶贮年份酒、以及民间的收藏老酒,这些都属于老酒范畴,即都有各自的意义和价值,相互之间还有一定的联系。

基于这样的认识,中国酒业协会在2019年1月出台了《白酒年份酒团体标准》,将年份酒定义为:“以传统白酒(固态法、半固态法)工艺酿造,经贮存三年及以上基酒勾调而成,标注年份为所用主体基酒加权平均酒龄,不直接或间接添加食用酒精及非自身发酵产生的呈色、呈香、呈味物质,具有本品固有风格特征的白酒。”

因此,老酒可以说是好酒的升级,是经过时间历练与沉淀的好酒。

第二,对于老酒的品质为什么好,可以从物理变化、化学变化等多个角度探讨与分析。

江南大学副校长徐岩曾表示,白酒风味物质的丰富度来源于多种微生物的发酵作用,而且中国白酒具有2000-3000种微量成分。在储存过程中,风味物质的变化过程非常复杂,新酒到老酒会发生很大的变化,形成各